

اصول حقوقی کاربردی در تیمسازی و قراردادهای فناوری محور

دکتر یوسف قاسمی

y.ghassemi@dadfco.ir

عناوین اصلی ارائه

۱- مرحله شروع کسب و کار نوپا

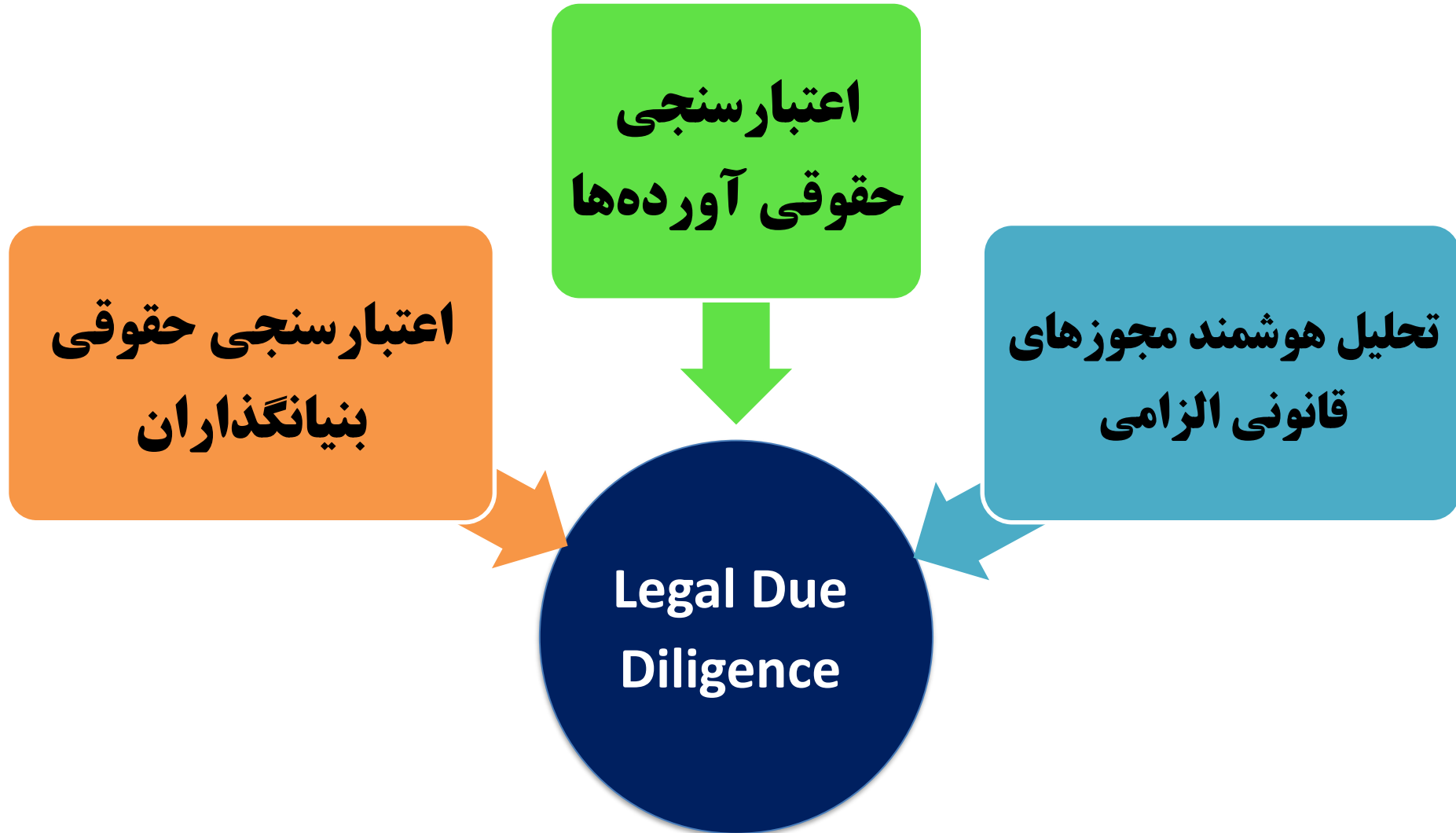
۲- مرحله تثبیت کسب و کار نوپا

۳- مرحله جذب سرمایه گذار و شریک تجاری

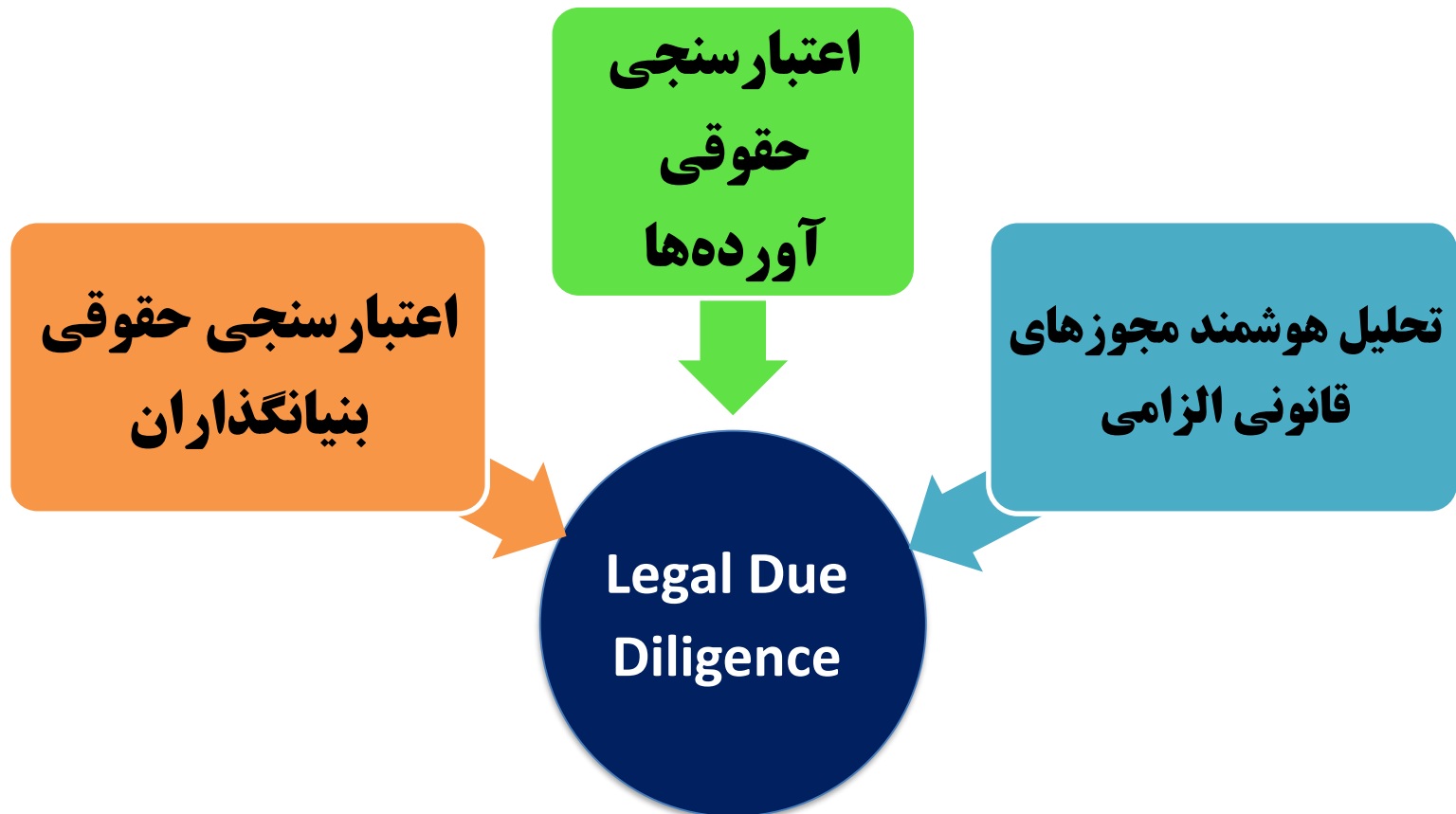
۴- قراردادهای رایج در کسب و کارهای نوپا

۵- محرمانگی در کسب کارهای نوپا

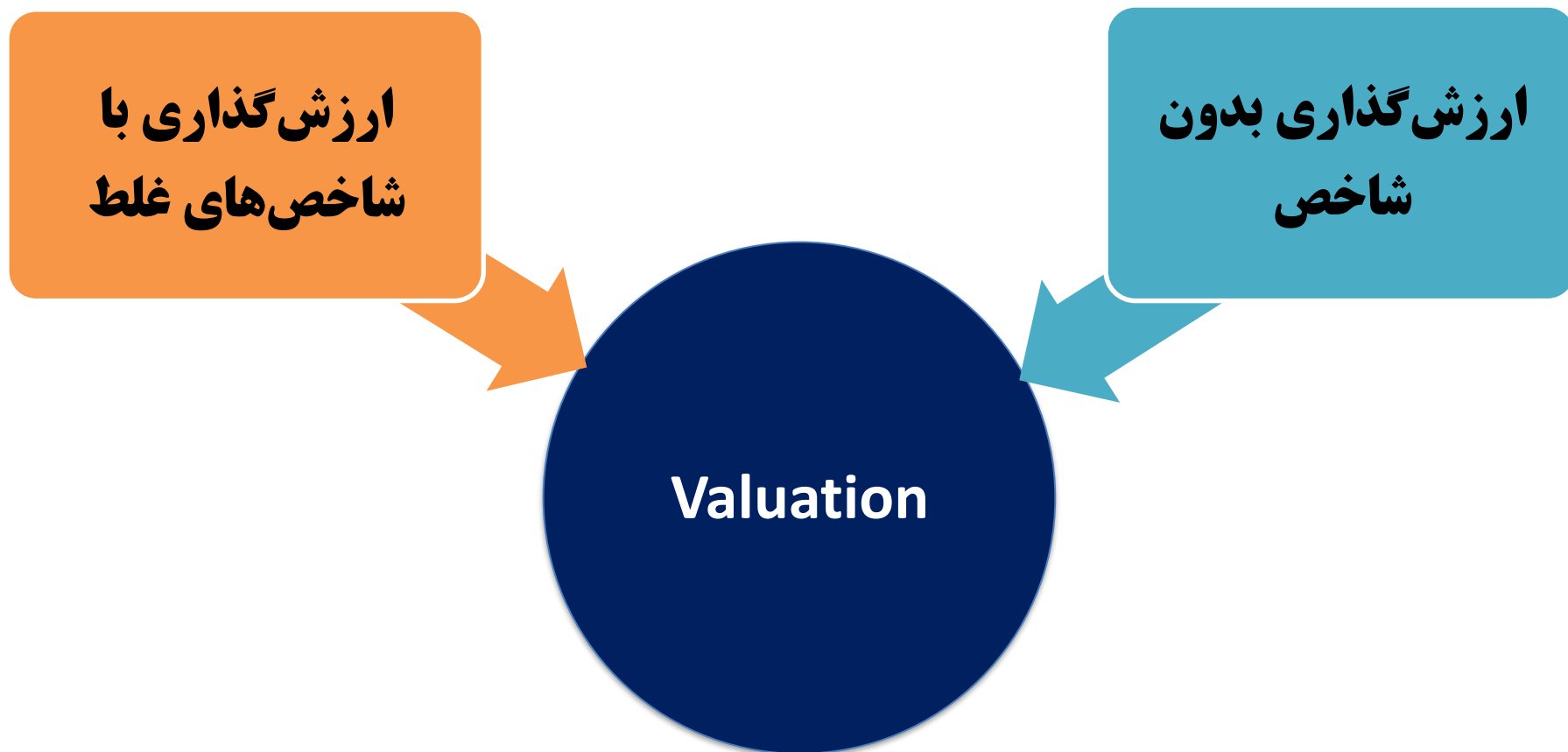
فقدان اعتبارسنجی حقوقی کسب و کار



ملاحظات حقوقی تشکیل تیم فناور: ضرورت اعتبارسنجی حقوقی طرح و مدل تجاری



خطا در ارزش گذاری آورده‌ها و تسهیم سهام



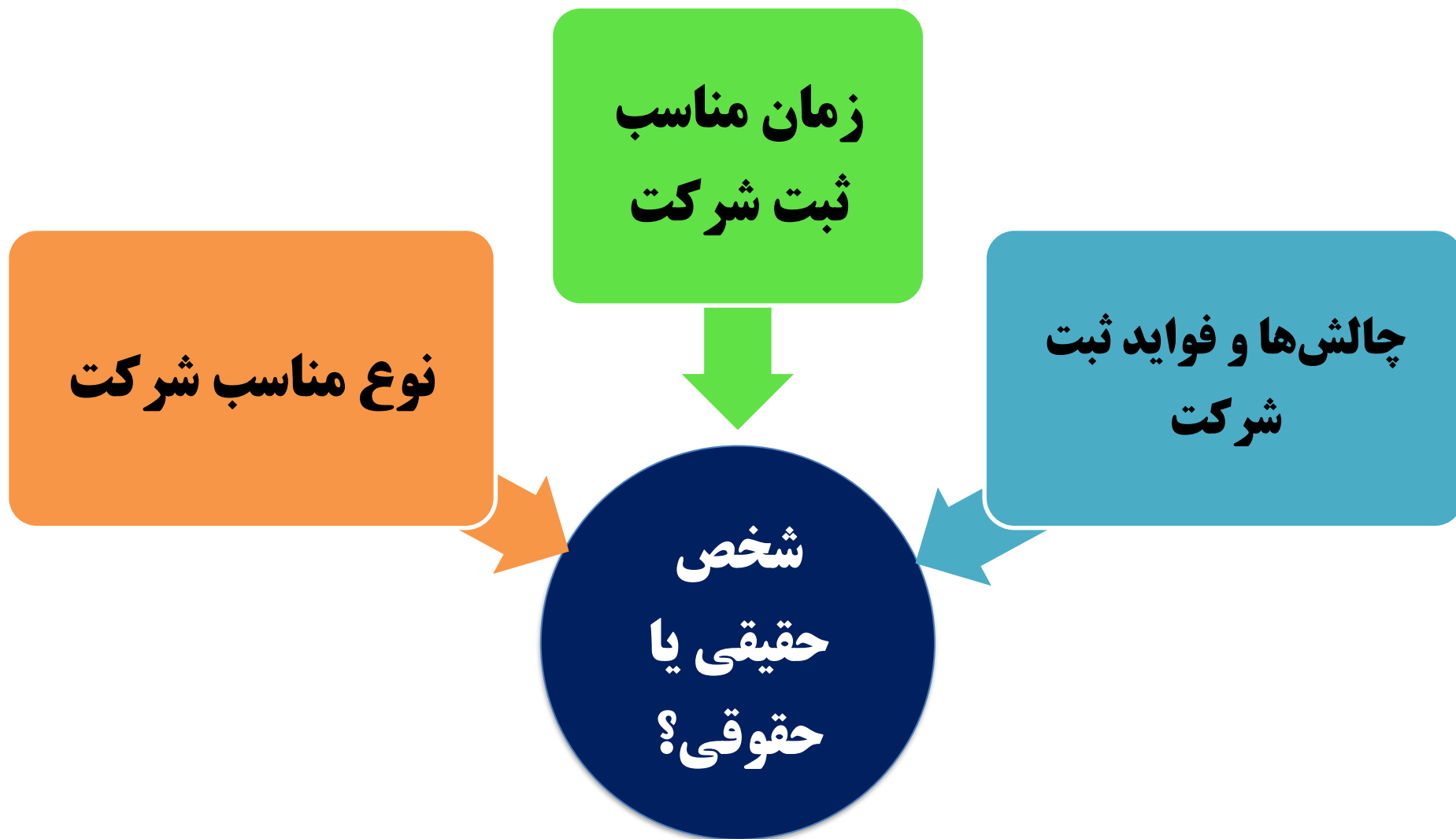
فقدان قرارداد بین بنیانگذاران

تفکیک بستر
اعتماد آمیز از
فرایندهای استاندارد

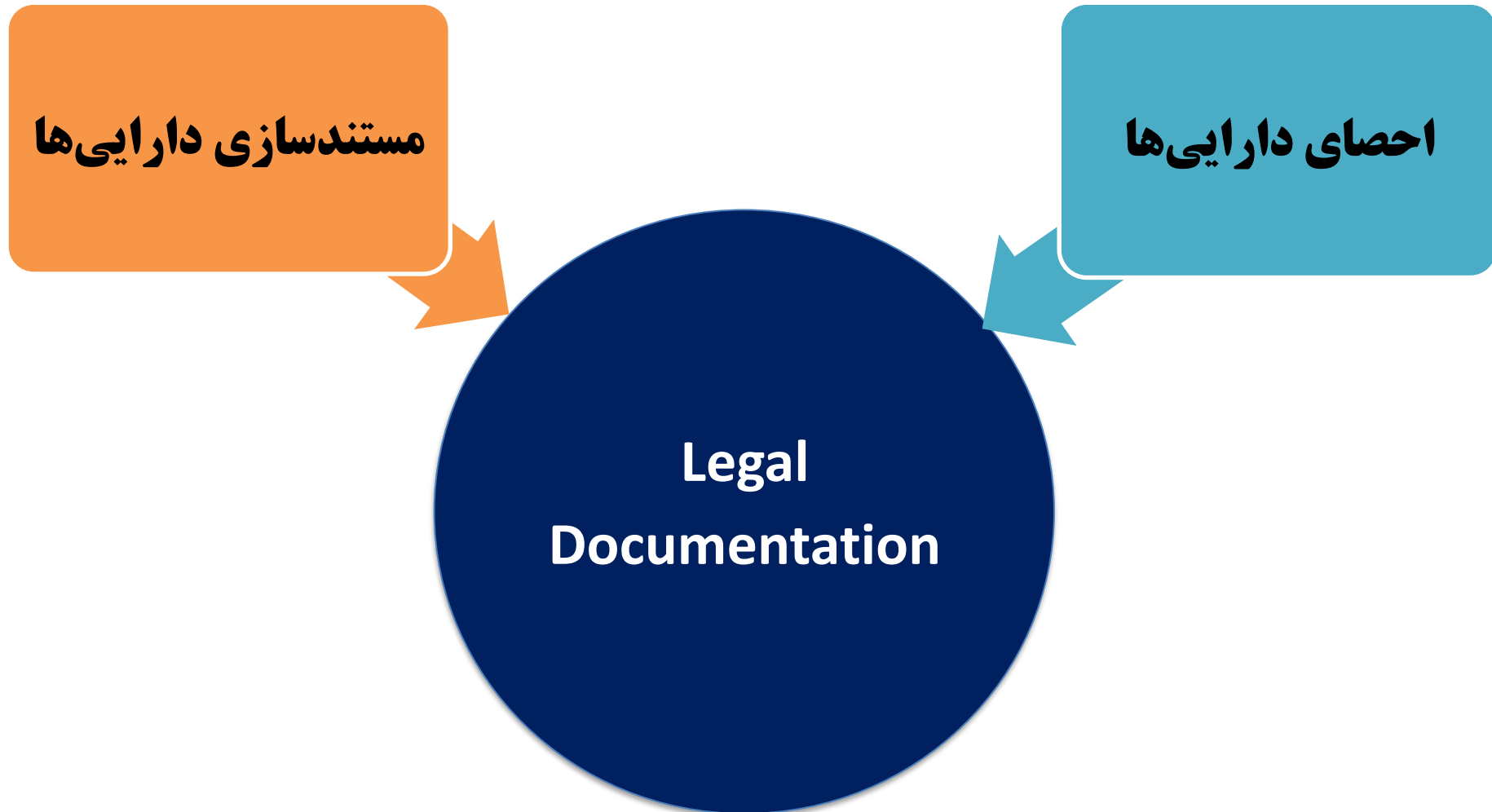
مذاکره قبل از مجادله

Cofounders
Agreement

عدم ثبت شرکت جز در موارد ضرورت



فقدان مستندسازی حقوقی دارایی‌ها



انطباق اساسنامه با توافقات بنیانگذاران و سرمایه گذار احتمالی

تنظیم صحیح اساسنامه
و ضمیمه کردن آن

نگارش قرارداد به نحو
قابل ثبت

Article of
Association

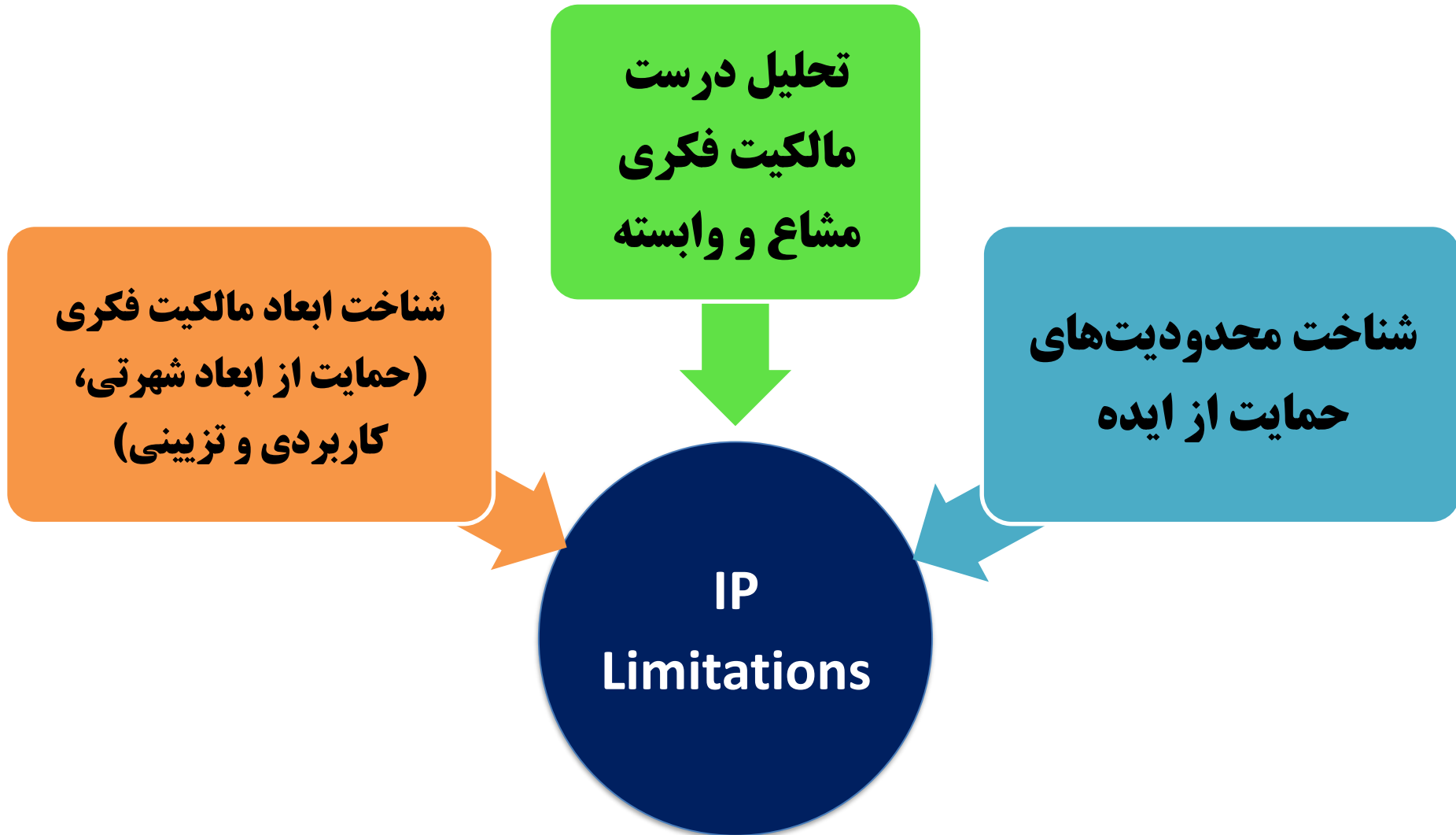
انتخاب مدل حقوقی مناسب برای همکاری با کارمندان و پیمانکاران

ضرورت توازن در همه
ابعاد هنگام انتخاب
مدل

توجه به ابعاد اقتصادی
و حقوقی مدل‌ها

Cooperation
Model

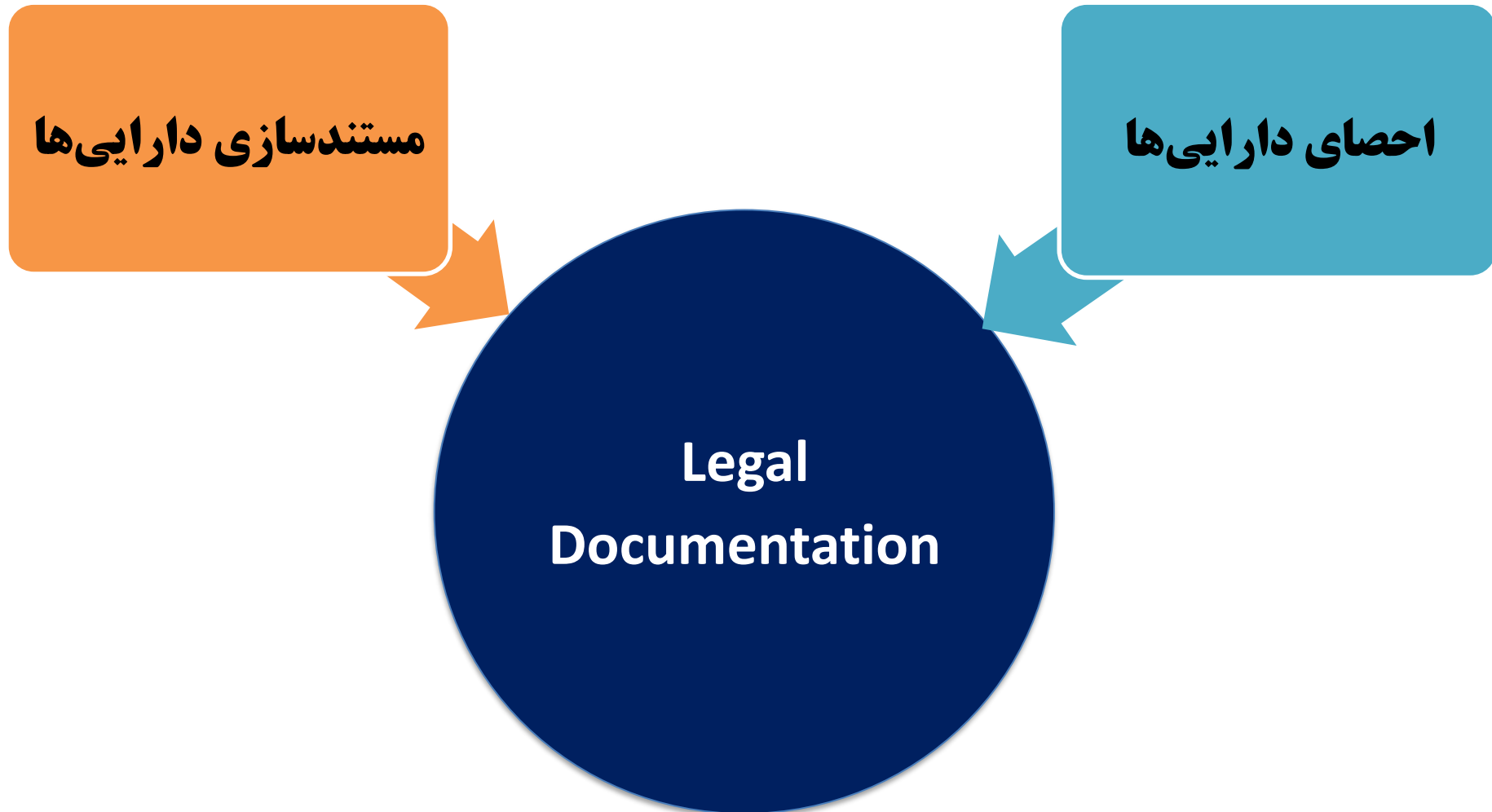
فهم نادرست از ابعاد حمایتی مالکیت فکری



حفاظت از دستاوردهای فنی و تخصصی: گذار از حقوق مالکیت فکری به استراتژی‌های مالکیت فکری



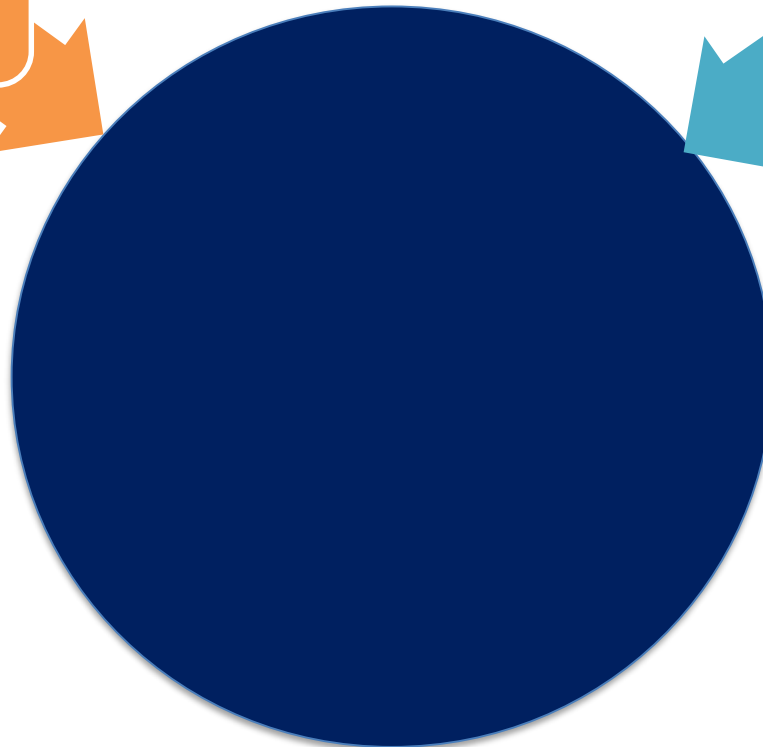
فقدان مستندسازی حقوقی دارای‌های استارت‌آپ



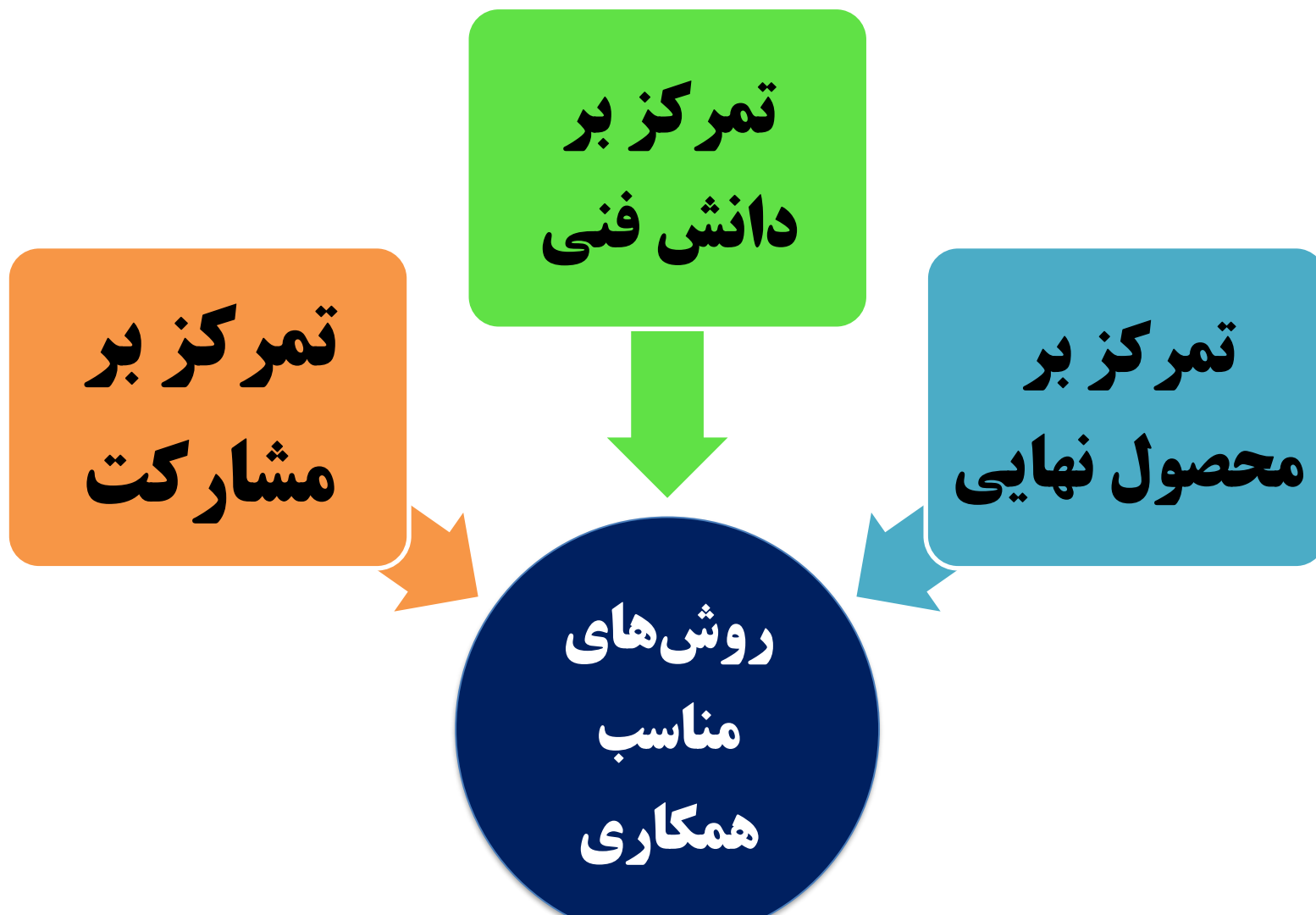
جدی نگرتن خطر استراتژی حبس استارتاپ

راهکار مقابله با
استراتژی

چالش‌های استراتژی



مدل همکاری مطلوب ترکیبی از مزایای ذاتی، اقتصادی و به خصوص حقوقی است.



اصول مشترک

• تمرکز بر مزایای ذاتی و اقتصادی یک مدل همکاری بدون توجه به مزیت حقوقی مخاطره دارد.

۱- تأثیر سطح تعهدات بر انتخاب مدل همکاری

• اکثر اختلافات در بستر اعتماد‌آمیز ایجاد می‌شوند.
• بهترین رابطه قراردادی از طرح بهترین پرسش‌ها شکل می‌گیرد.

۲- عدم تنافی بستر اعتماد‌آمیز با فرایندهای استاندارد

• عبارات دارای بار روانی و فاقد بار حقوقی در قرارداد اثر اقتصادی دارند.

۳- تفکیک بار روانی و بار حقوقی مفاد قراردادی

• عدم استفاده از ابزارهای مدرن برای مقایسه نسخه قرارداد مخاطره دارد.

۴- مدیریت نسخ قرارداد و بررسی نهایی

• گذار از مرحله مذاکره/سازش به مرحله طرح دعوا/شکایت باید روشمند باشد.

۵- «سازش بد بهتر از دادرسی خوب»

اصول مشترک

• توجه به قانون حاکم و نوع نظام حقوقی کشور مقصد (رومی-ژرمنی یا کامن لا)

۶- معیار انتخاب سبک تنظیم قرارداد

• MoU و NDA
• Term Sheets و TelCo

۷- مقدمات ضروری پیش از ملاقات طرف خارجی

• پروتکل‌ها و قواعد متفاوت محرمانگی در فضای بین‌المللی به ویژه برای طرف ایرانی

۸- محرمانگی در قراردادهای بین‌المللی

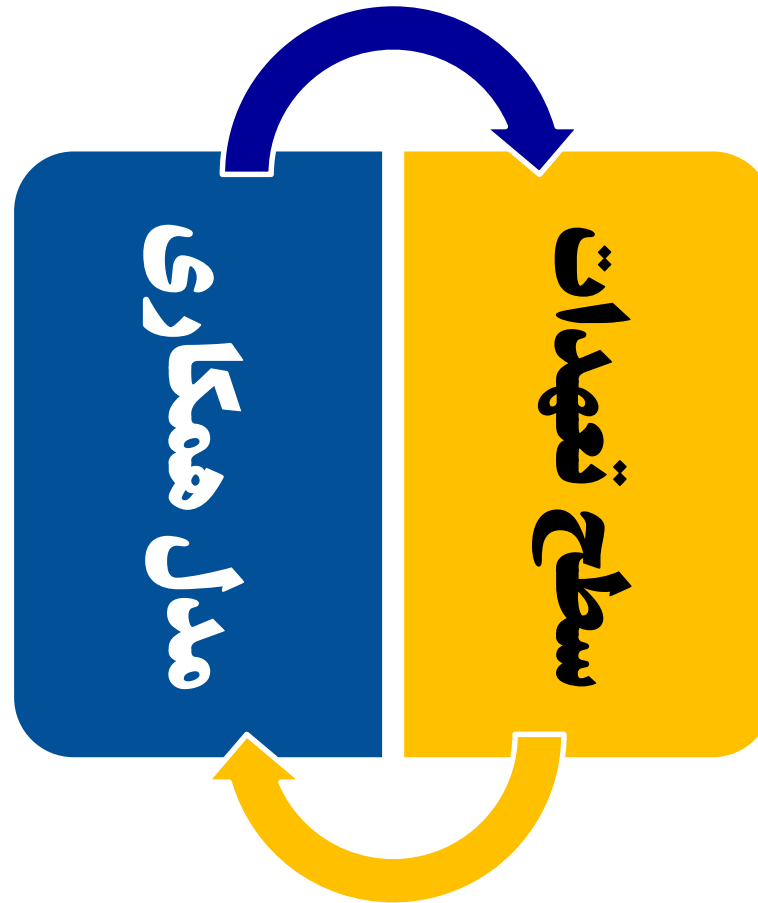
• حمایت از حقوق مالکیت فکری سرزمینی است.

۹- تعیین سطح تعهدات و اختیارات با توجه به اصل سرزمینی بودن حمایت

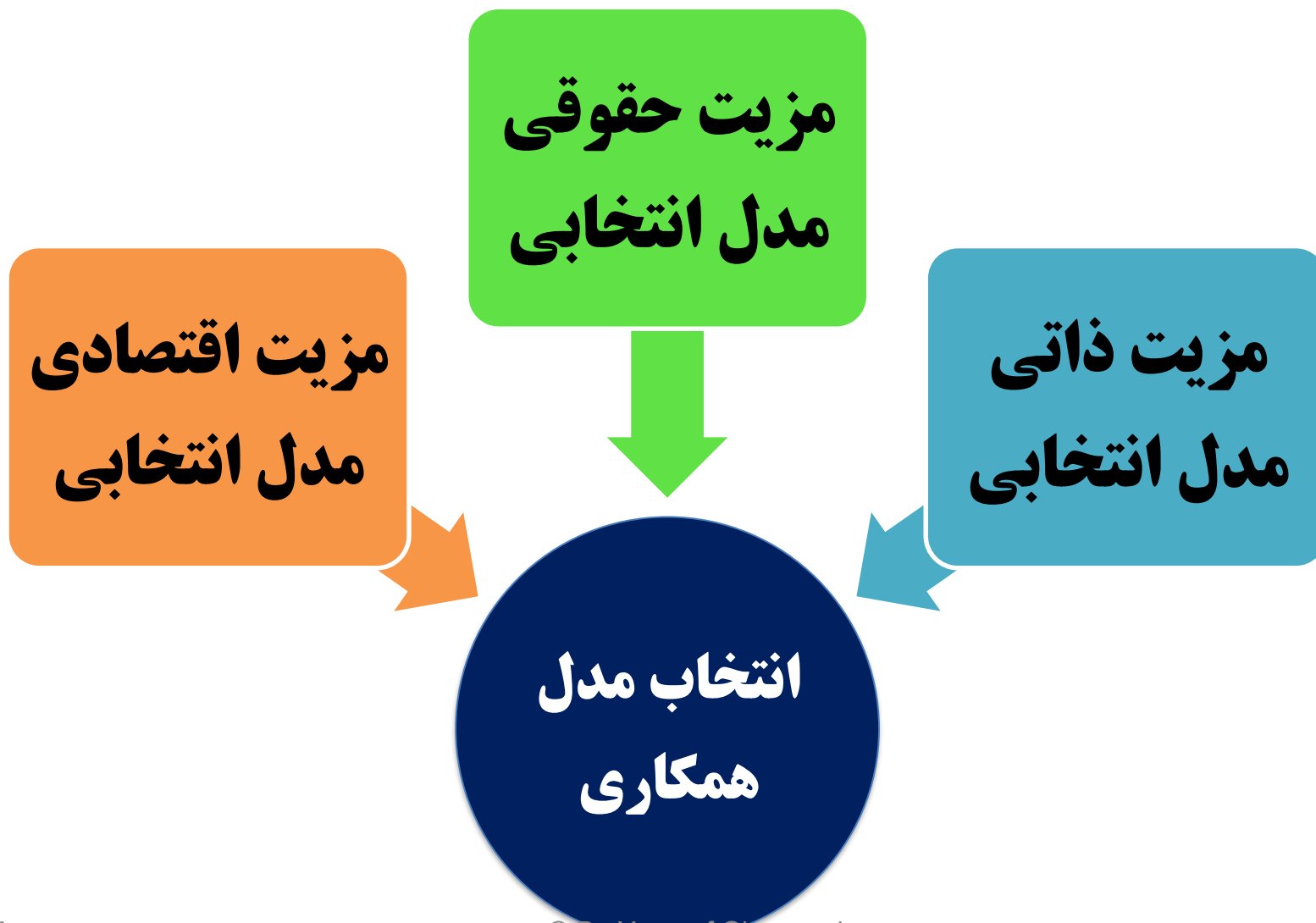
• ایمیل رسمی- زبان تجاری و ادبیات حرفه‌ای

۱۰- رعایت اصول مکاتبه و تماس

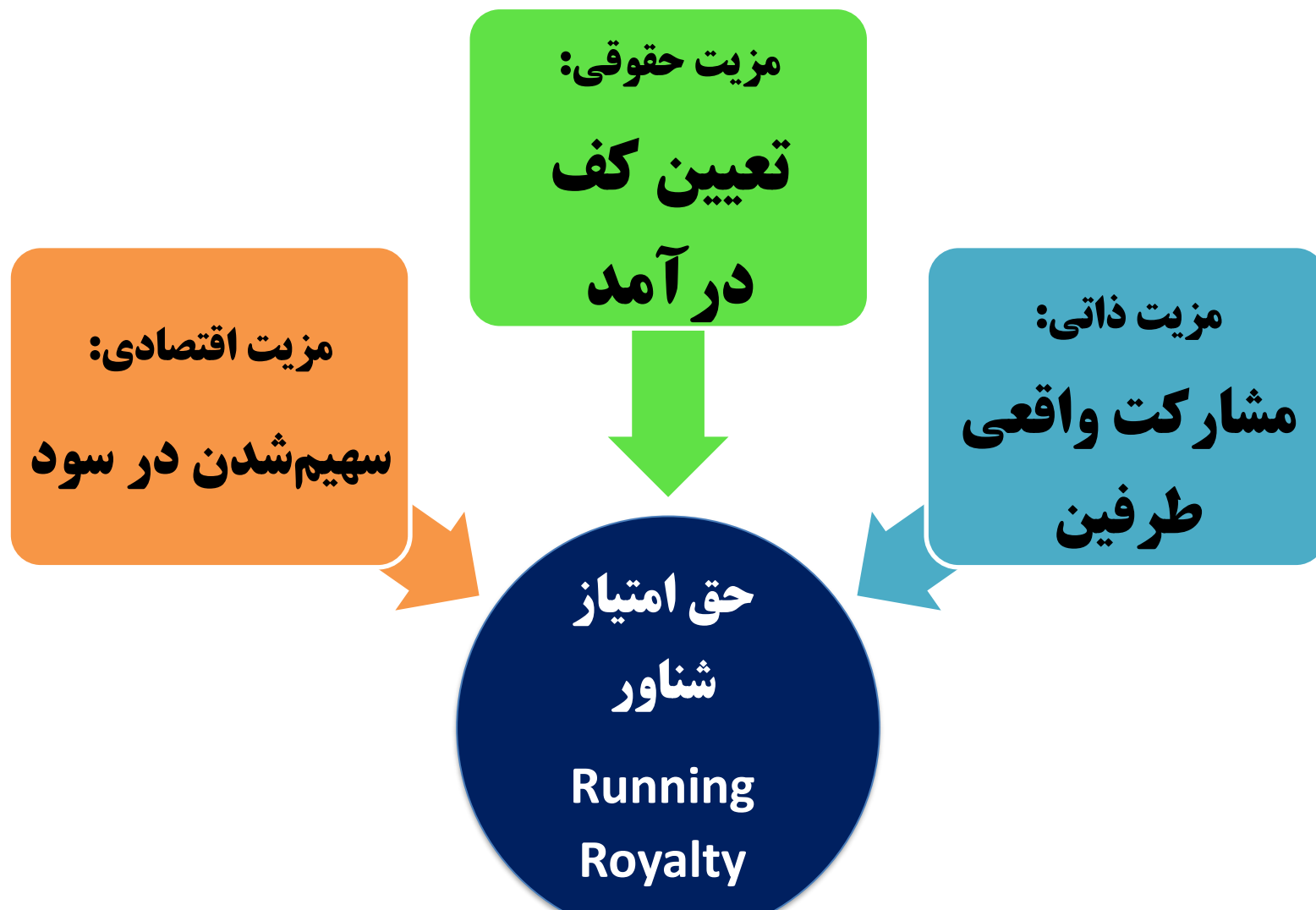
تأثير سطح تعهدات قراردادی بر انتخاب مدل همکاری فناورانه



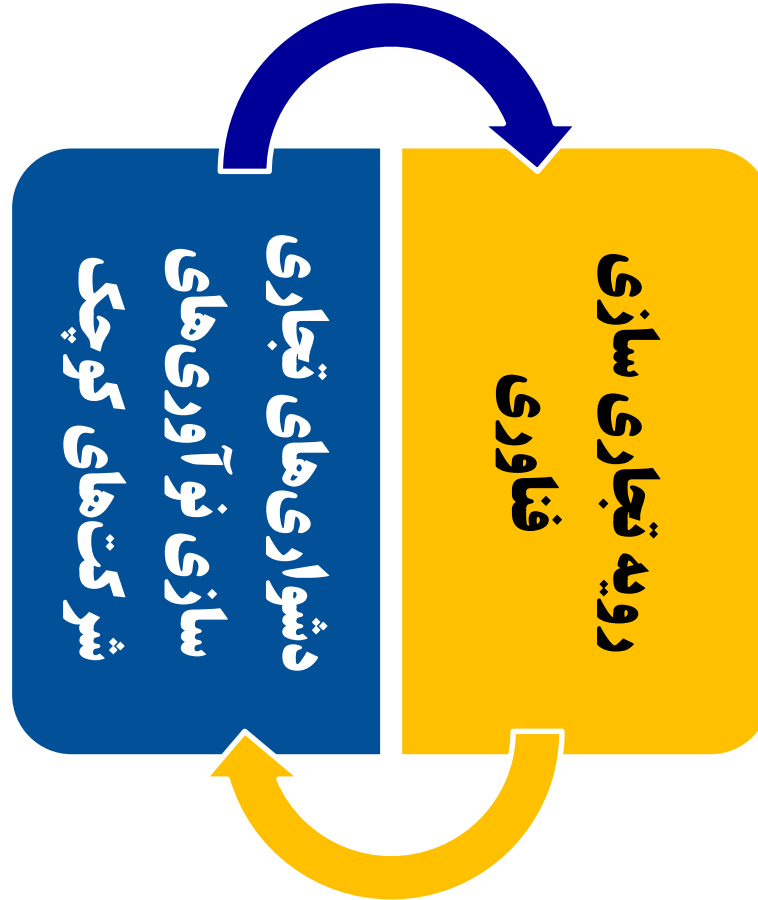
مدل همکاری مطلوب ترکیبی از مزایای ذاتی، اقتصادی و به خصوص حقوقی است.

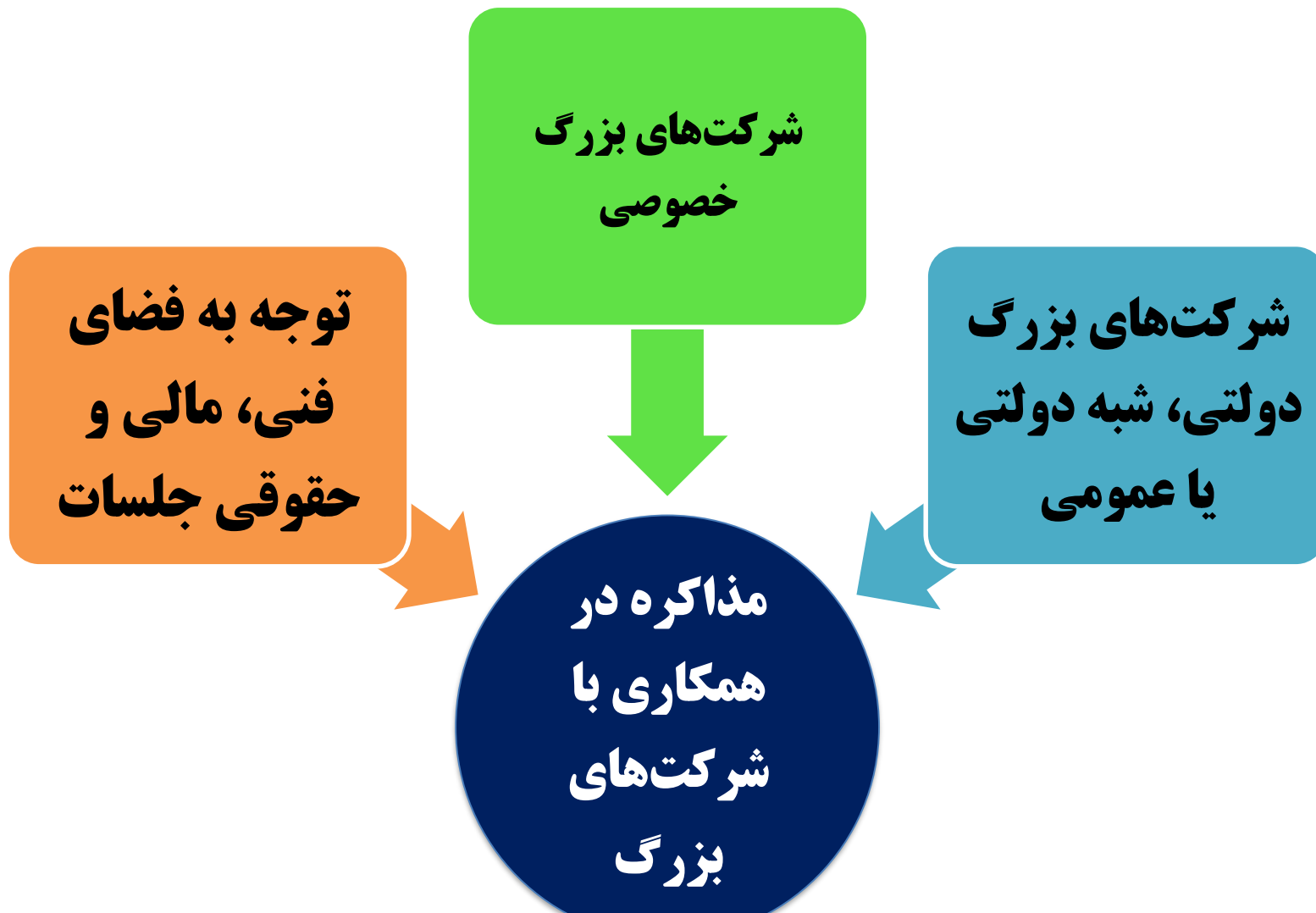


مثال وابستگی مزایای ذاتی، اقتصادی و حقوقی مدل همکاری فناورانه در موضوع انتخاب مدل پرداخت



فواید کاربردی همکاری فناورانه بین شرکتهای کوچک و بزرگ





تصمیم‌گیری

پرهیز از ساده‌انگاری فرایندهای مذاکراتی

پرهیز از ساده‌انگاری فرایندهای حقوقی و
قانونی

پرهیز از ساده‌انگاری فرایندهای
قراردادی و اجرایی

قراردادهای اصلی

قراردادهای تجاری سازی فناوری

قراردادهای سرمایه گذاری در کسب و کارهای
نوآورانه

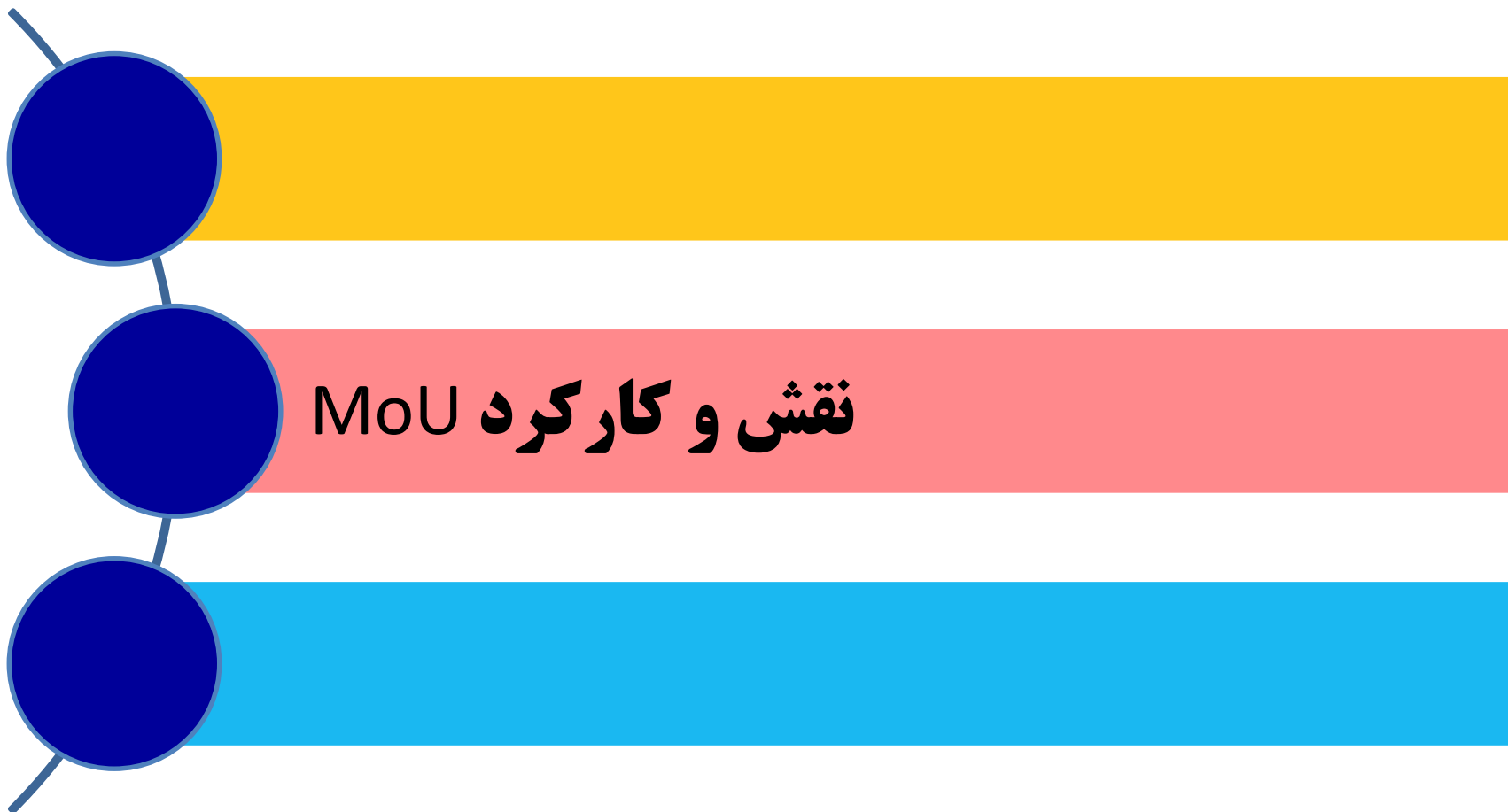
تفاهم نامه و قراردادهای تولید و
تثبیت نوآوری

اصول مذاکره و تنظیم تفاهم نامه (MoU) در همکاری های فناورانه



میزان الزام آور بودن MoU

اصول مذاکره و تنظیم تفاهم‌نامه (MoU) در همکاری‌های فناورانه



اصول مذاکره و تنظیم تفاهم نامه (MoU) در همکاری های فناورانه



شروط عمومی تفاهم‌نامه (MoU) در همکاری‌های فناورانه

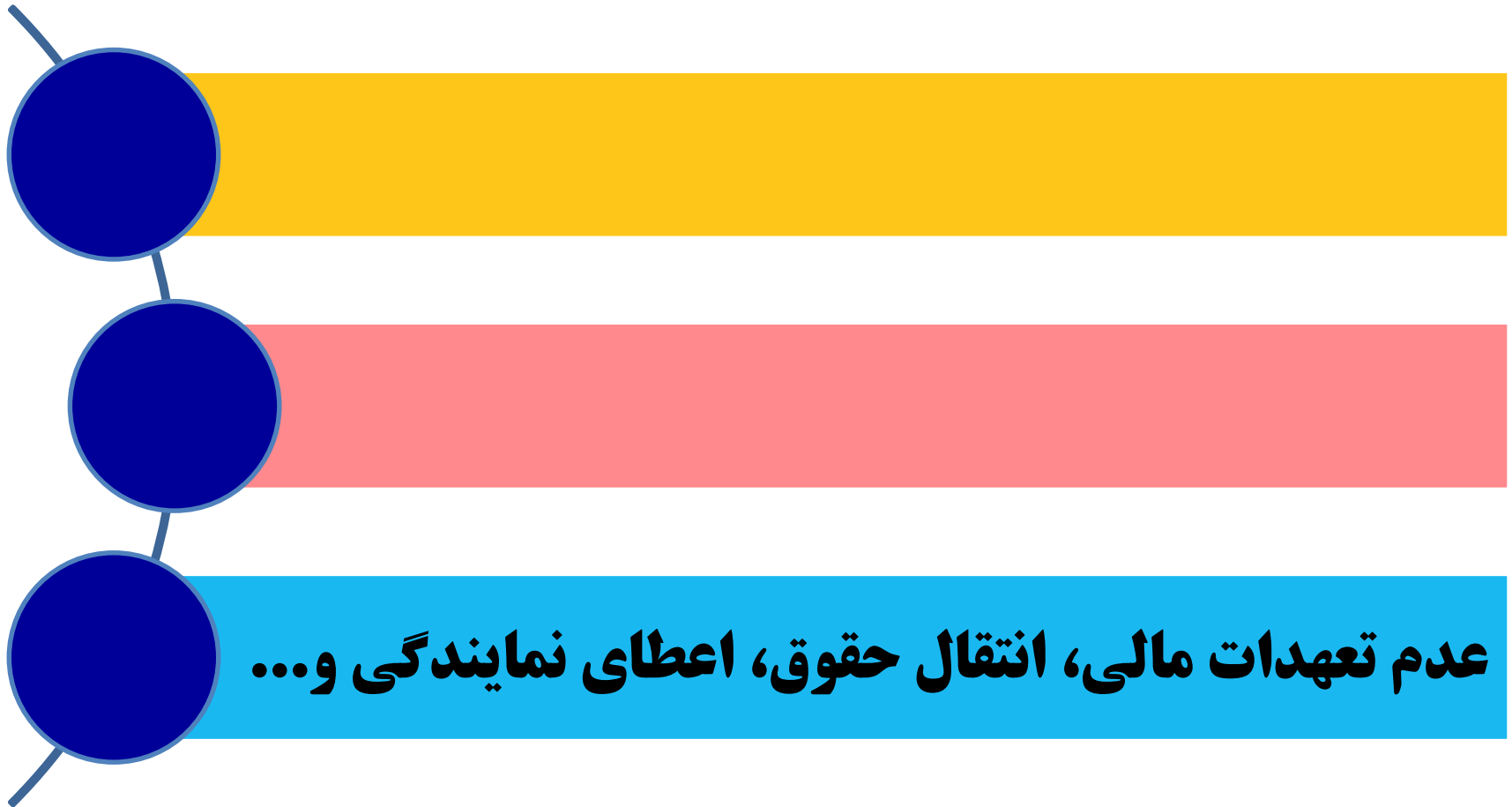


عدم افشای اطلاعات محرمانه

شروط عمومی تفاهم‌نامه (MoU) در همکاری‌های فناورانه



شروط عمومی تفاهم‌نامه (MoU) در همکاری‌های فناورانه



قراردادهای تحقیق و توسعه (R&D)



تسهیم مالکیت فکری

استراتژی‌های مربوط به مهلت‌های قراردادی

استراتژی‌های ایجاد حق اولویت

مالکیت دستاوردهای فناورانه و حقوق مالکیت فکری ناشی از قراردادهای بین‌المللی تحقیق و توسعه (R&D)

- ۱- اصل اولیه تعلق دستاوردهای قرارداد به کارفرما
- ۲- نحوه اجرای اصل در حقوق ایران، فرانسه و امریکا

مالکیت در
فرض سکوت
قرارداد

مالکیت دستاوردهای فناورانه و حقوق مالکیت فکری ناشی از قراردادهای بین‌المللی تحقیق و توسعه (R&D)



- ۱- ضرورت تفکیک حقوق مالی و غیرمالی
- ۲- غیرقابل انتقال بودن حقوق غیرمالی

استراتژی‌های تسهیم مالکیت فکری



استراتژی در آمد بیشتر از
سهام مالکیت فکری کمتر

استراتژی‌های تسهیم مالکیت فکری

- IP Blocking
- IP Dependence



تعیین آورده و مالکیت طرفین



تعیین حق اولویت در
تجاری سازی یا خرید و واگذاری

استراتژی‌های تسهیم مالکیت فکری



استراتژی‌های تسهیم مالکیت فکری



در راستای منافع فناور در
فرض عدم تسهیم مالکیت
فکری میان فناور و کارفرما

استراتژی‌های مربوط به حدود موضوع قرارداد

استراتژی استناکردن دستاوردهای پیشین



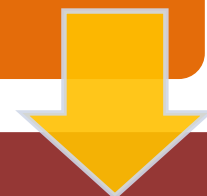
```
graph TD; A[استراتژی استناکردن دستاوردهای پیشین] --> B[ ]; B --> C[ ]
```

استراتژی‌های مربوط به حدود موضوع قرارداد



استراتژی کنترل پیشرفت‌های آتی فناوری
(Grant-back)

استراتژی‌های مربوط به حدود موضوع قرارداد



استراتژی استفاده از پیوست‌های فنی و تجاری

استراتژی‌های مربوط به مهلت‌های قراردادهای R&D

نحوه تعیین تاریخ لازم‌الاجرا شدن قرارداد



استراتژی‌های مربوط به مهلت‌های قراردادهای R&D



استراتژی‌های مربوط به مهلت‌های قراردادهای R&D



قراردادهای تجاری سازی فناوری

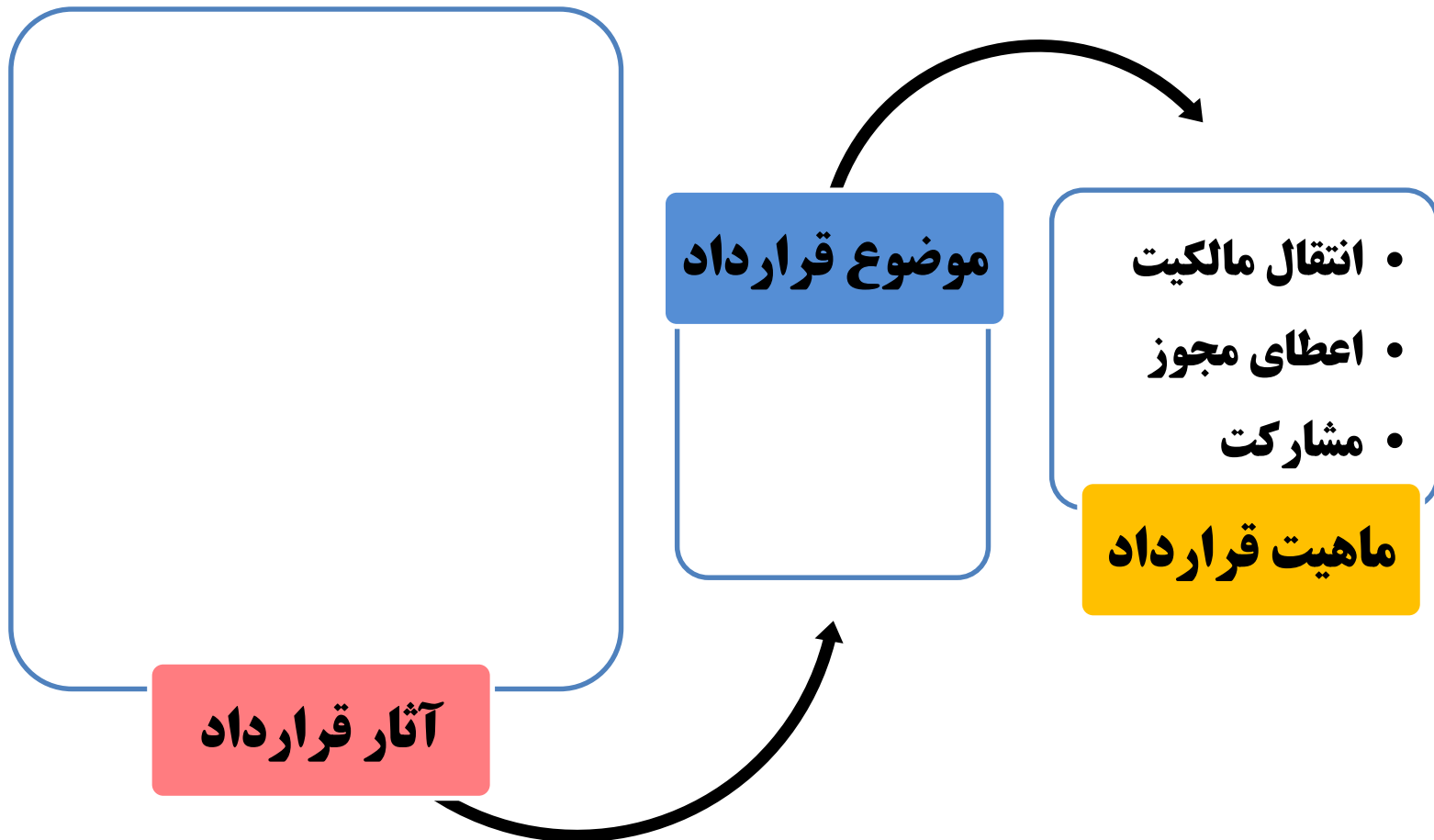


تعیین «ماهیت» قرارداد

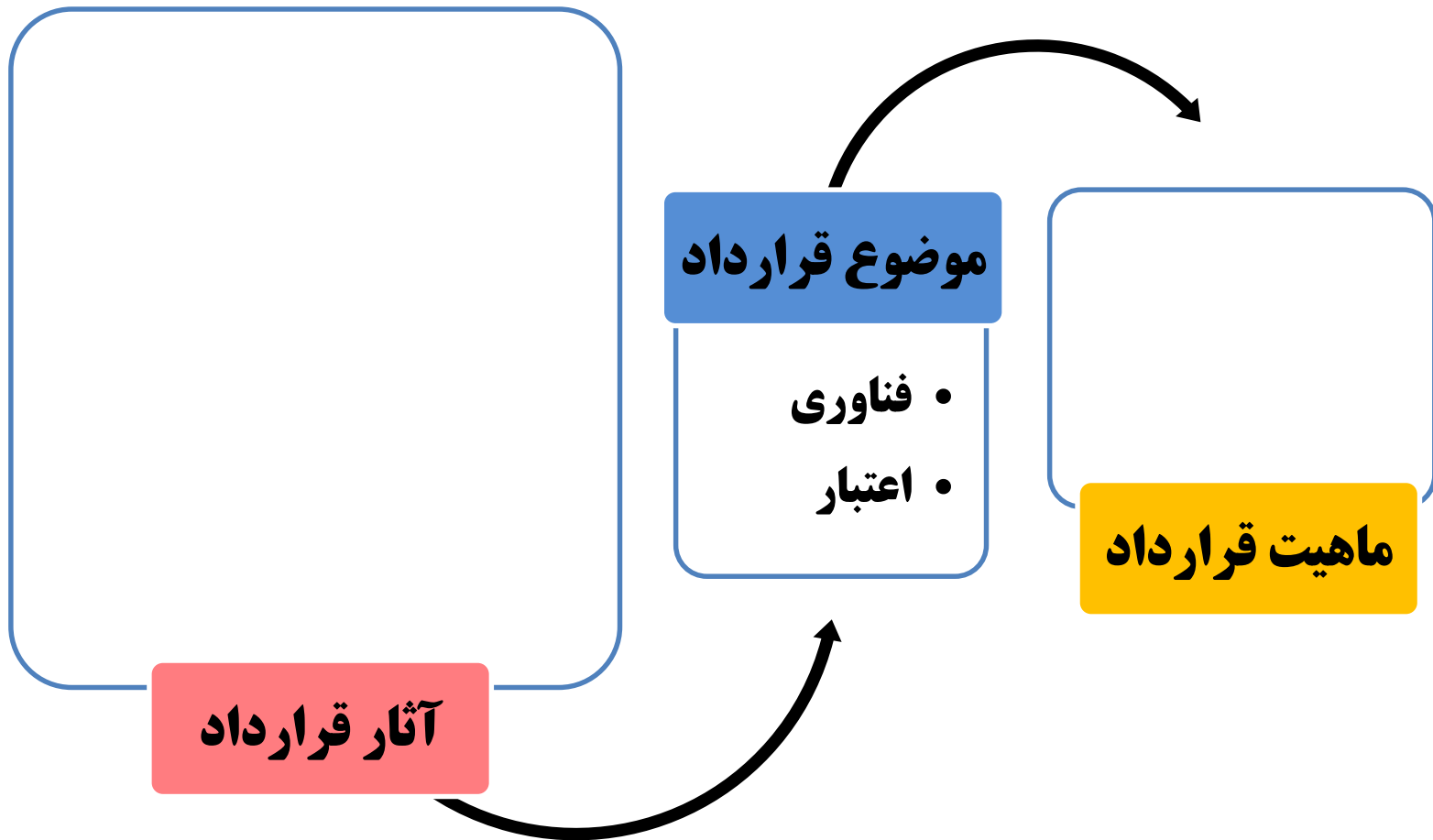
تعیین «موضوع» قرارداد

تعیین «مبلغ» قرارداد

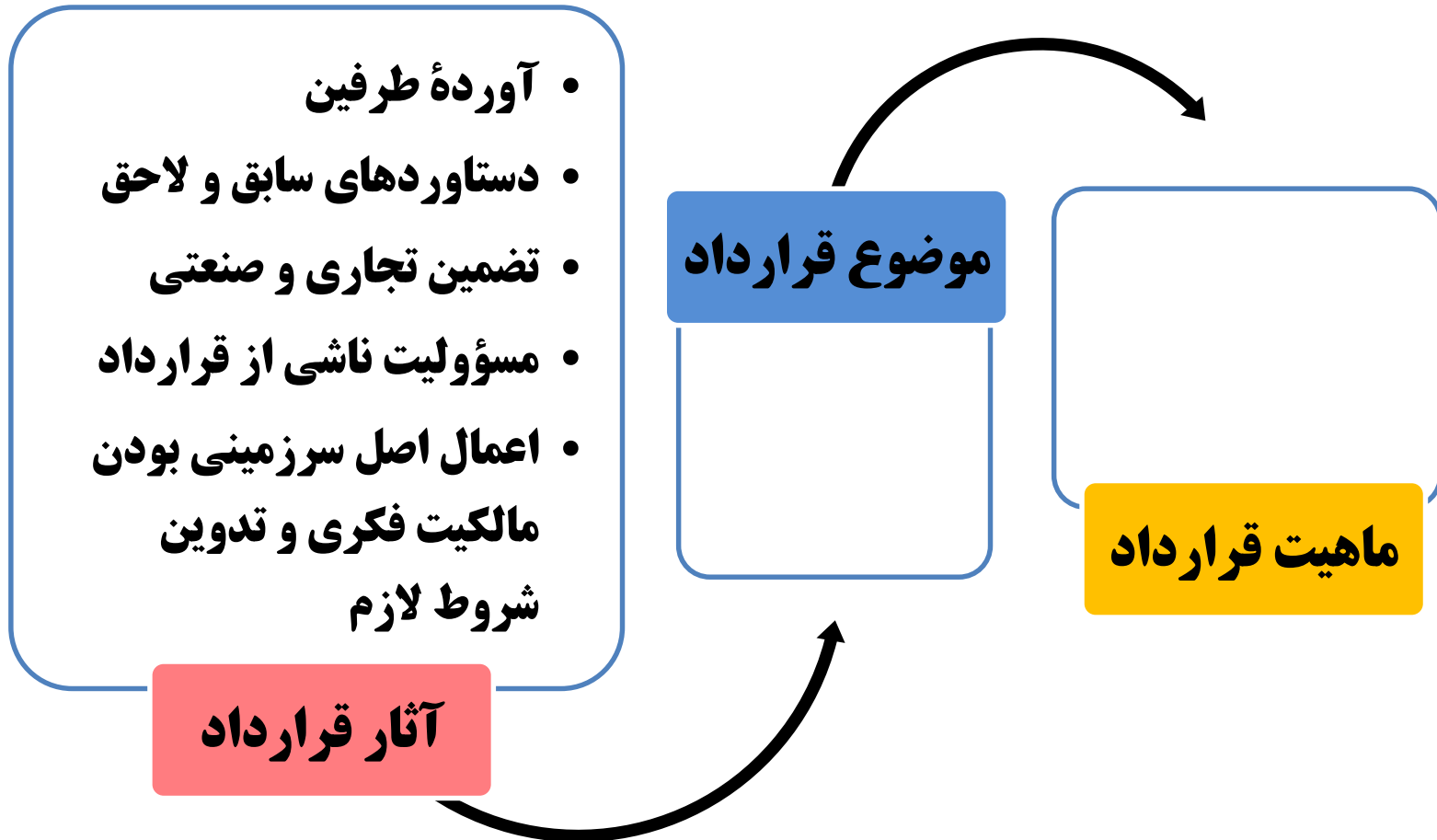
مفاد و شروط قراردادهای تجاری سازی



مفاد و شروط قراردادهای تجاری سازی



مفاد و شروط قراردادهای تجاری سازی



ماهیت عمل حقوقی



نوع موضوع

نام / علامت تجاری

حق استفاده از
نام / علامت تجاری
یکی از طرفین

ایجاد نام / علامت
تجاری جدید

دانش فنی / فناوری

مبتنی بر حق انحصاری

مبتنی بر محرمانگی

محاسبه و پرداخت مبلغ قرارداد یا سود



استراتژی‌های حقوقی استفاده از شروط و قراردادهای منع افشا

قرارداد مستقل منع افشا

تعهد پیش‌قراردادی منع افشا

اقسام قراردادها و شروط منع افشا (NDA)

- ۱- منع افشا برای آغاز مذاکره
- ۲- منع افشا در قرارداد تحقیق و توسعه
- ۳- منع افشا در قرارداد تجاری سازی فناوری
- ۴- منع افشا در قرارداد استخدامی

شروط محرمانگی ضمن قرارداد اصلی

ویژگی‌های یک قرارداد منع افشای موفق

تعیین هدفمند طرف قرارداد

تعیین هوشمند حدود اطلاعات

پیش‌بینی ضمانت اجرای مناسب

سناریوهای خروج از قرارداد

شرایط امکان خاتمه قرارداد

امکان غیرانحصاری شدن قرارداد

تضمین کف تجاری سازی

استراتژی‌های تعیین روش حل و فصل اختلافات

معیار ترجیح روش
داوری

اثر حقوقی شرط
داوری در قرارداد

داوری یا مراجع
قضایی؟

مزایا و معایب روش ترکیبی
(داوری-قضایی)

داوری سازمانی



Y.Ghassemi@dadfco.ir

021- 86 08 59 05

021- 86 08 58 30

0912 49 413 49